



ニフティライフスタイル

2024年3月期 第3四半期決算説明資料

2024年1月31日
ニフティライフスタイル株式会社
証券コード 4262

1. 2024年3月期 第3四半期決算概要
2. 2024年3月期 第3四半期 各事業領域の概況
3. 事業方針及び重点施策
4. 通期連結業績予想及び配当予想の修正について
5. Appendix

1. 2024年3月期 第3四半期決算概要

2024年3月期 第3四半期（累計）：決算ハイライト

売上高
2,374 百万円

YoY+**16.7%**

3Q（累計）での設立以降最高を更新。
ニフティ不動産のMAUが堅調に伸び、
全体を牽引

営業利益
564 百万円

YoY+**63.8%**

売上高の堅調な伸びに加え、集客等
にかかる販管費の最適化が進み、大
幅な増益

トピックス

- ・ニフティ温泉「電子チケット」サービス提供開始へ
- ・通期業績予想・配当予想を修正、+2円増配し年間15円へ

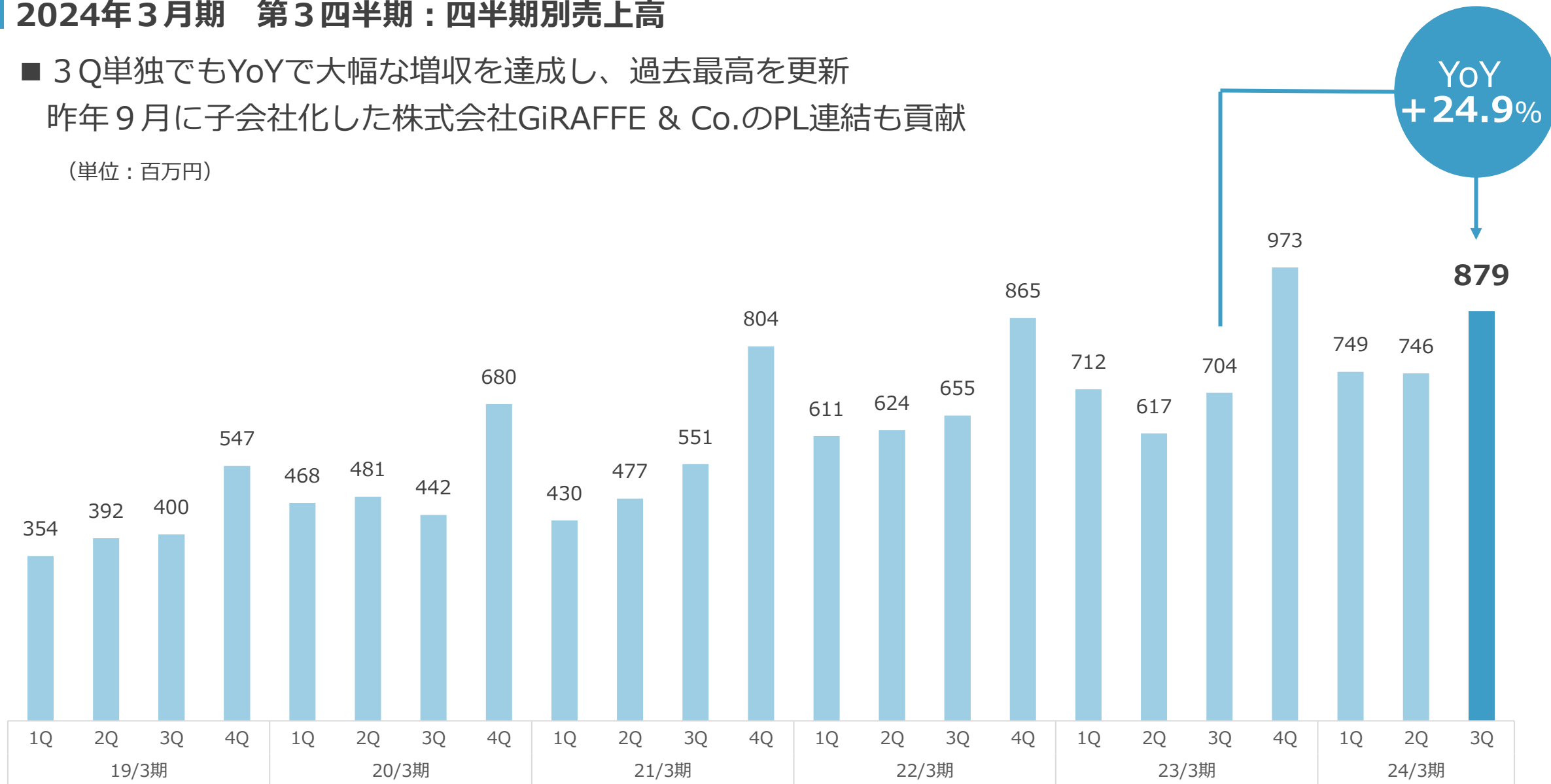
2024年3月期 第3四半期（累計）：連結損益計算書

(単位：百万円)	2024年3月期 第3四半期（実績）	2023年3月期 第3四半期	YoY
売上高	2,374	2,034	+16.7%
売上総利益	1,723	1,491	+15.6%
営業利益	564	344	+63.8%
経常利益	567	342	+65.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	370	222	+66.3%
EBITDA	721	470	+53.2%

2024年3月期 第3四半期：四半期別売上高

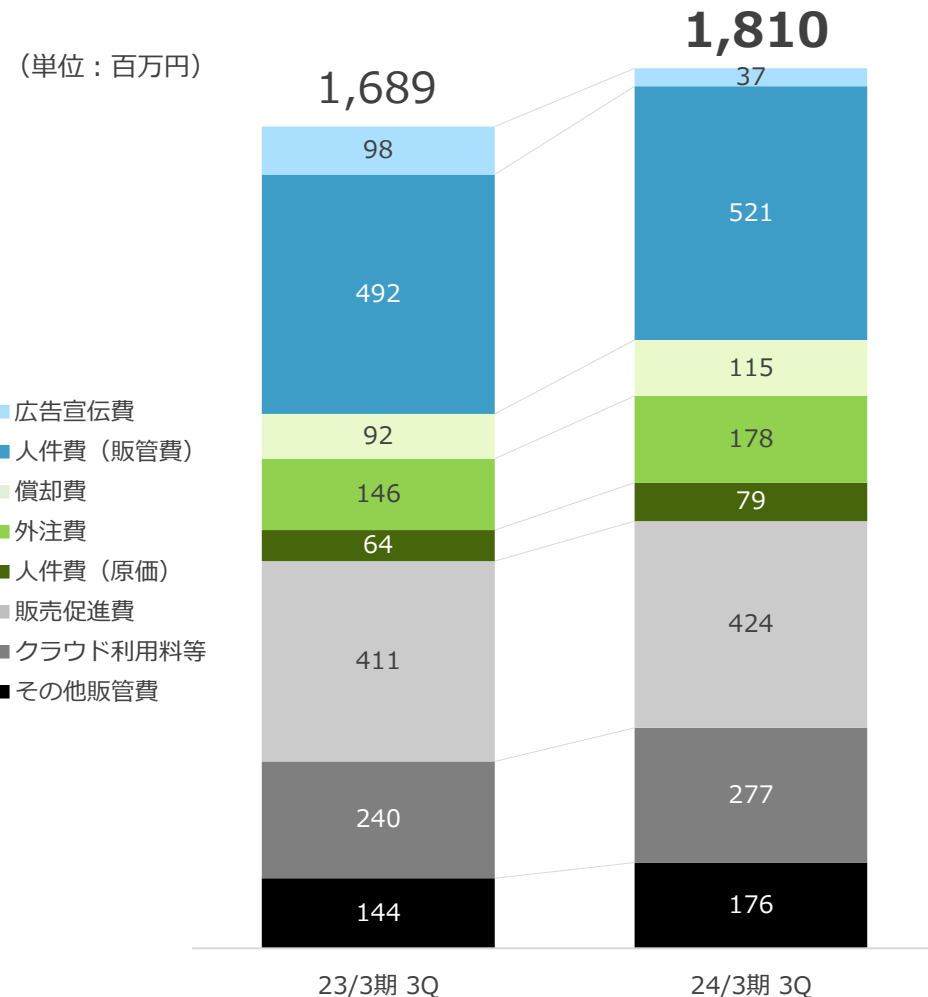
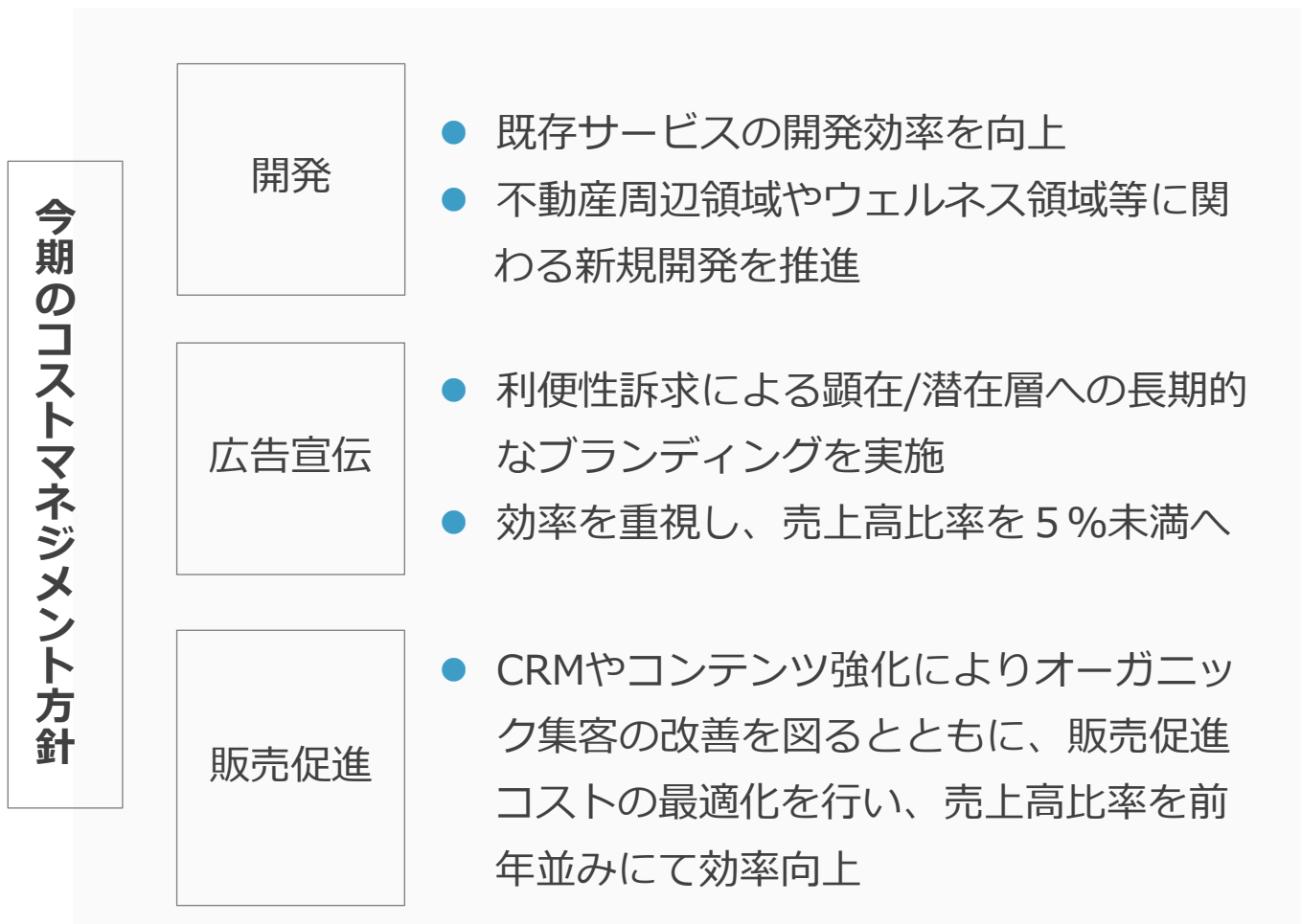
- 3Q単独でもYoYで大幅な増収を達成し、過去最高を更新
昨年9月に子会社化した株式会社GiRAFFE & Co.のPL連結も貢献

(単位：百万円)



2024年3月期 第3四半期（累計）：コストマネジメント方針及び費用内訳

- TVCMでの認知獲得からWEB動画による利便性訴求へのブランディングシフトにより、広告宣伝費は減少。
ニフティ不動産のオーガニック集客改善の取り組み進展により、販売促進費の増加は限定的



2. 2024年3月期 第3四半期 各事業領域の概況

事業ドメイン：行動支援サービス事業

- 「ライフスタイル×テクノロジー」の3領域にて、ユーザーの意思決定をサポート

不動産テック領域

不動産に関連する
ライフスタイル×テクノロジー領域

核となる事業

ニフティ不動産



不動産・ウェルネス以外の
ライフスタイル×テクノロジー領域

核となる事業

DFO

**SEO
コンサルティング**

powered by

GIRAFFE & Co.

ウェルネスに関連する
ライフスタイル×テクノロジー領域

核となる事業

ニフティ温泉 



クロステック領域

ウェルネステック領域

2024年3月期 第3四半期（累計）：不動産テック領域売上高

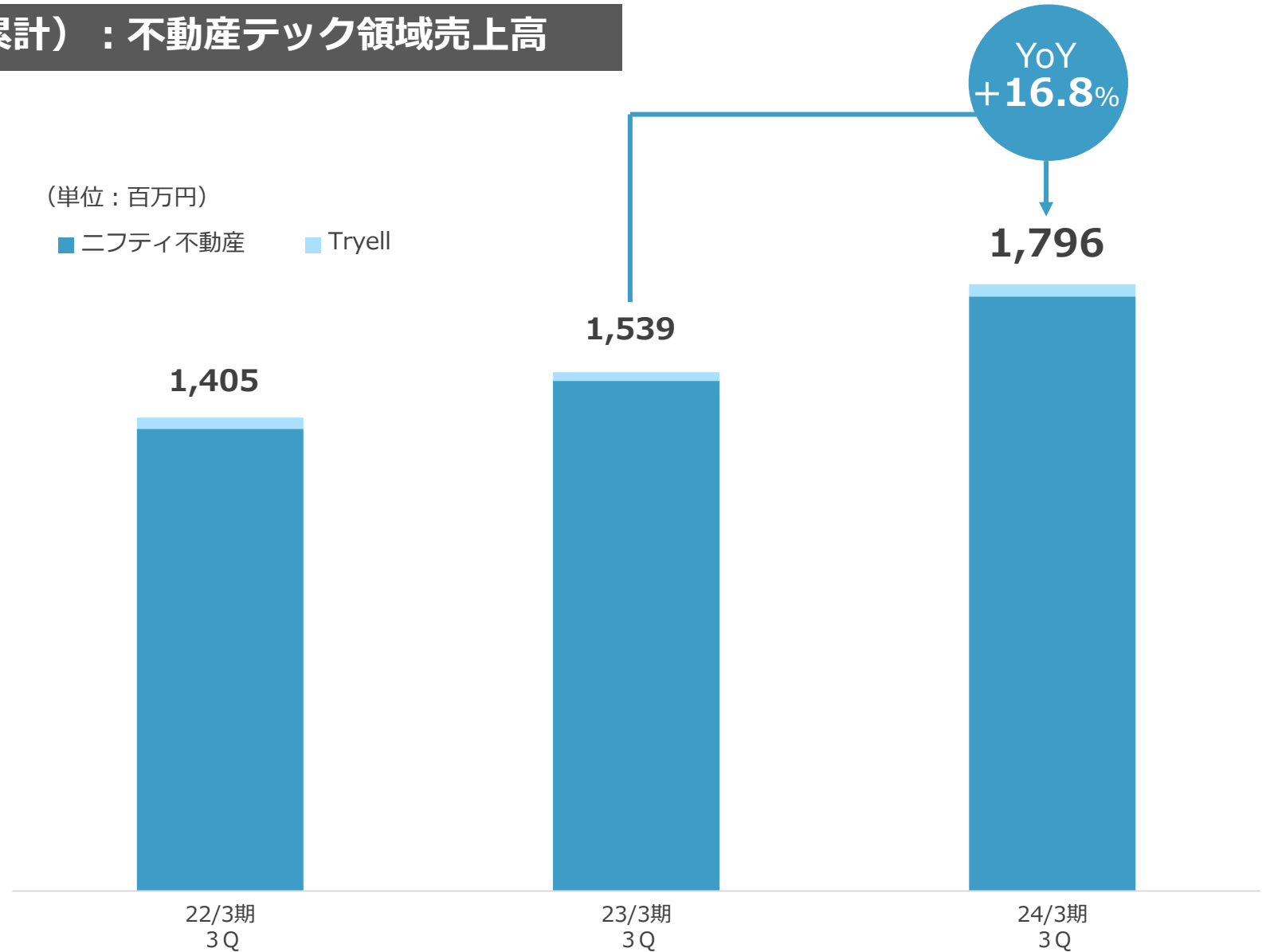
■ 第3四半期 売上高 ■

1,796百万円
(YoY + 16.8%)

主力ビジネスであるニフティ不動産が全体を牽引。オーガニック流入増加に向けたSEO施策が好調に推移しており利用者数が増加。アプリのユーザビリティ向上のための施策等の取り組みも奏功し、売上も拡大。

(単位：百万円)

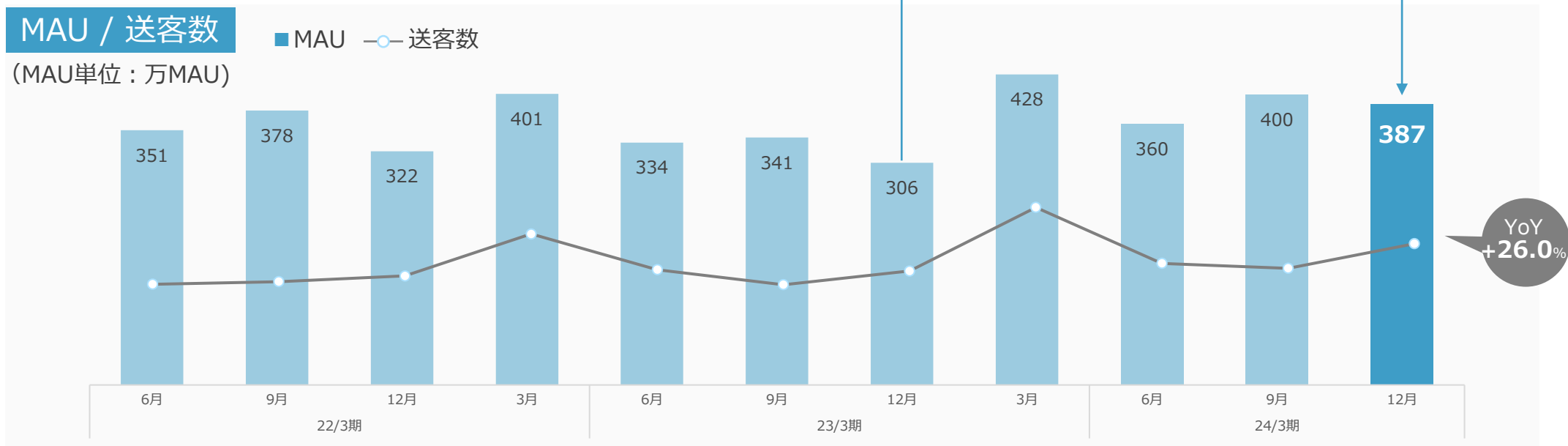
■ ニフティ不動産 ■ Tryell



※不動産テック領域の売上高構成サービスは、「ニフティ不動産」と「オンライン内見」です。
※24/3期からの事業ドメイン再定義にあわせて、23/3期以前のデータも合わせて組み替えています。

不動産テック領域 主要KPI

ニフティ不動産



掲載物件情報数



1,448 万件

アプリダウンロード数



1,053 万DL

※ 1 MAU (Monthly Active Users/月間アクティブユーザー数) : 各期末の月間の各デバイスユーザーの合算値 ※ 2 送客数 : 月間平均値 (各四半期ごと)
 ※ 掲載物件情報数 : 2023年12月末時点 ※ 4 アプリダウンロード数 : 2023年12月末時点の累計DL数、ニフティ不動産アプリシリーズ合計

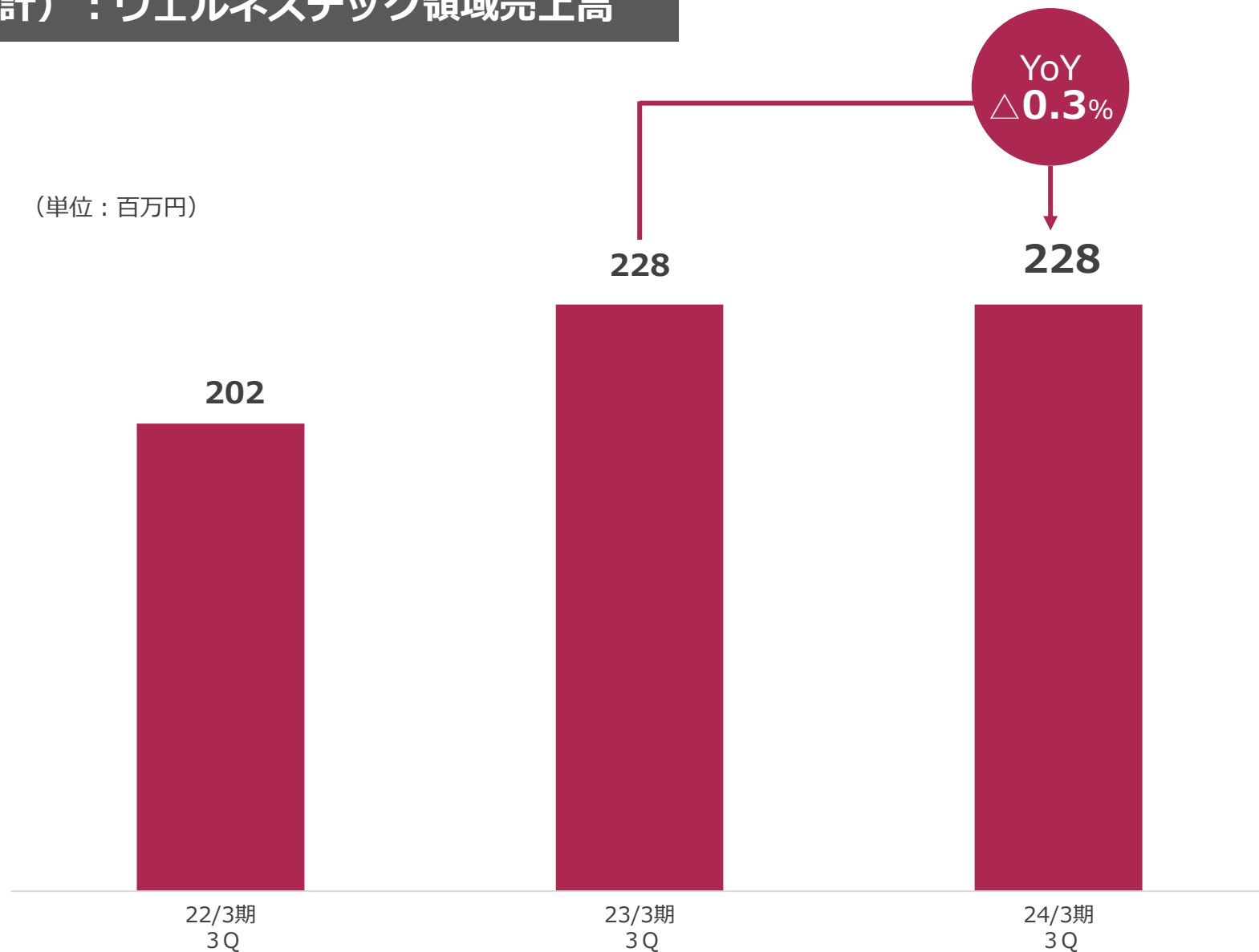
2024年3月期 第3四半期（累計）：ウェルネステック領域売上高

■ 第3四半期 売上高 ■

228百万円
(YoY△0.3%)

利用者増により、3Q単独ではYoY+13.1%。ランキングやコラボ企画、特集記事への注力によるファン形成の取り組み強化等に注力。また、営業体制の強化により、体験型広告はナショナルクライアントからの直接受注が増加。今後、クーポンビジネスに加え、電子チケットでも集客支援を強化。

(単位：百万円)



※ウェルネステック領域の売上高構成サービスは、「ニフティ温泉」です。

※24/3期からの事業ドメイン再定義にあわせて、23/3期以前のデータも合わせて組み替えています。

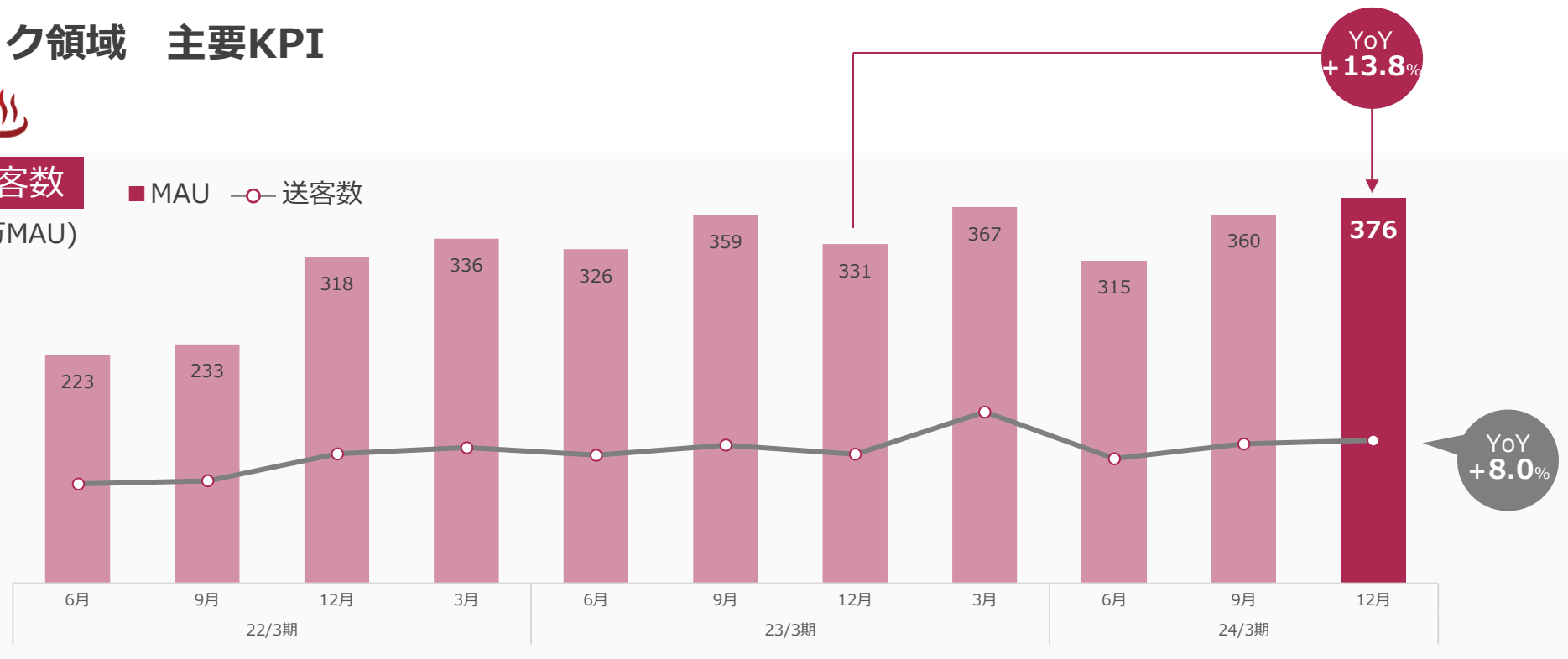
ウェルネステック領域 主要KPI

ニフティ温泉

MAU / 送客数

■ MAU ○ 送客数

(MAU単位：万MAU)



総掲載施設数



16,855 件

クーポン掲載施設数



483 件

※ 1 MAU (Monthly Active Users/月間アクティブユーザー数) : 各期末の月間の各デバイスユーザーの合算値 ※ 2 送客数 : 月間平均値 (各四半期ごと)
 ※ 3 総掲載施設数 : 2023年12月末時点 ※ 4 クーポン掲載施設数 : 2023年12月末時点

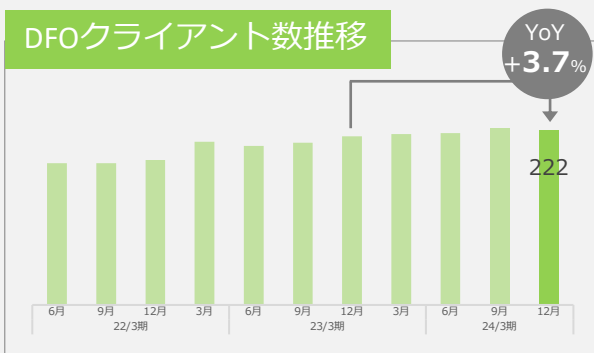
2024年3月期 第3四半期（累計）：クロステック領域売上高

■ 第3四半期 売上高 ■

349百万円
(YoY + 31.2%)

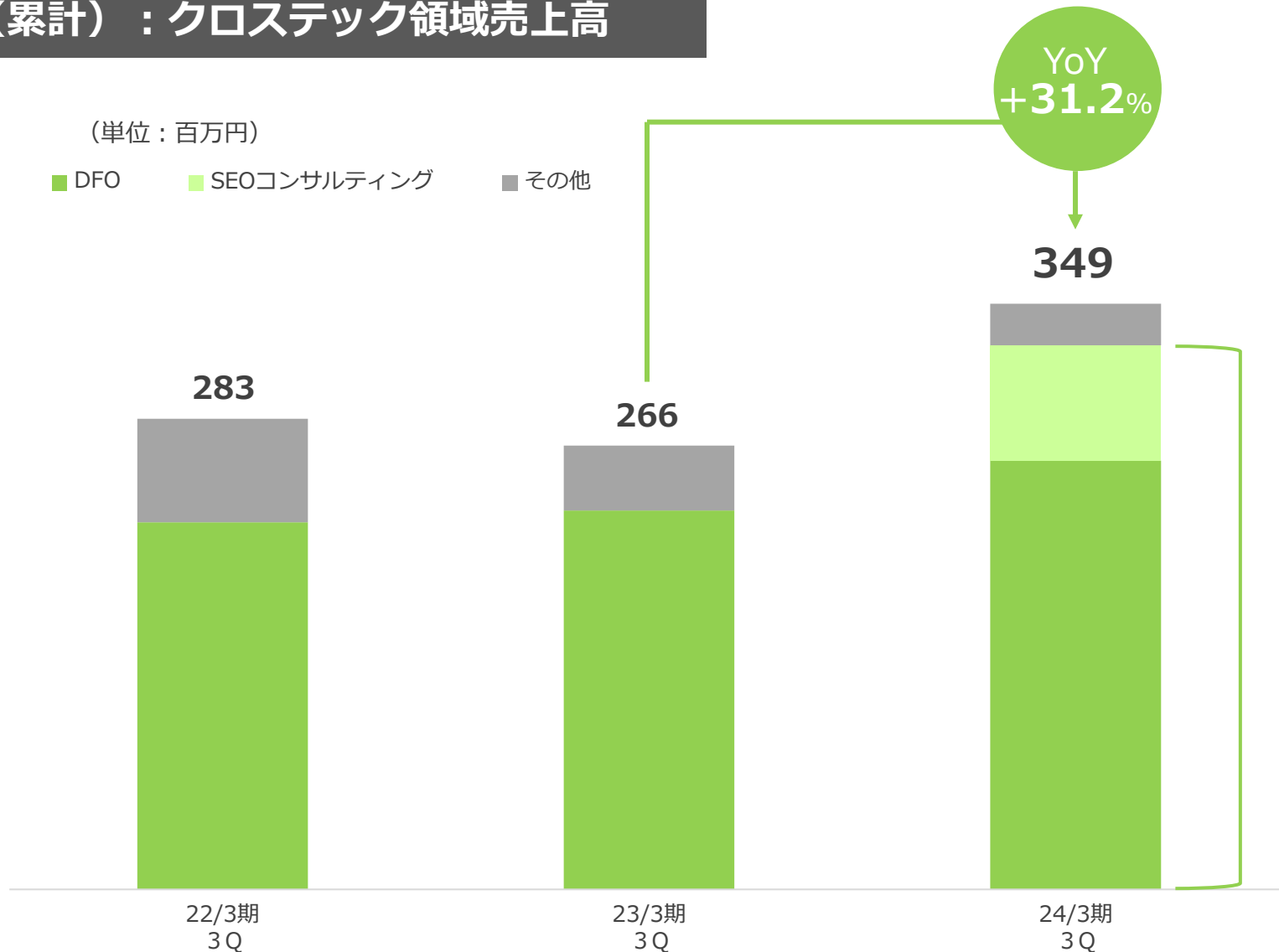
DFOは安定的に推移。
株式会社GiRAFFE & Co.
(ジラフ社) が手掛ける
「SEOコンサルティング」
が当第3四半期より加わった
こともあり大幅増。

DFOクライアント数推移



(単位：百万円)

■ DFO ■ SEOコンサルティング ■ その他



デジタルマーケティング支援
(主にストック型で安定的)

※クロステック領域の売上高構成サービスは、デジタルマーケティング支援（「DFO」、ジラフ社が手掛ける「SEOコンサルティング」）と
その他（「ニフティ求人」、「ジラフ社自社サービス」）です。

※24/3期からの事業ドメイン再定義にあわせて、23/3期以前のデータも合わせて組み替えています。

※クライアント数（DFOのSaaSツールのみ、サイトごとの月間クライアント数）：各期末の月間数値

トピックス① 不動産テック領域



ショート動画でWEBブランディング推進

当期のブランディング施策は、ユーザーの共感を醸成・獲得することでサービスの利便性や優位性についての理解を深める方針。SNSでの拡散も視野に、お部屋の悩みと解決策を描いた<ショート動画>を活用したWEBブランディングを推進



お部屋探しに寄り添うため、提案機能を強化

ユーザー一人ひとりのアプリでのお部屋探しに寄り添うためのレコメンド機能の充実に取り組む。希望の物件を見つけやすくすることにより、結果として問い合わせ率の向上につながる

トピックス② ウェルネステック領域



ユーザー得票数は過去最高！年間ランキング2023

2023年12月20日（水）に「第18回 ニフティ温泉 年間ランキング 2023」を発表。過去最高の20万を超えるユーザー投票を獲得。ランキングに絡めた受賞記念クーポンの掲載や都道府県別まとめ記事の配信等も推進



体験型広告も『ウェルネス関連』強化へ

「より良く豊かな人生を生きるためのライフスタイル」＝「ウェルネス」との親和性が高い商材の取り扱いを強化。健康への関心が高いユーザー向けに、機能性表示食品を含むノンアルコール飲料等のサンプリング受注に注力

トピックス③ ジラフ社、グループ加入後の進捗について

- 2023年9月に子会社化した株式会社GiRAFFE & Co.（ジラフ社）のPMIが進展、グループにおける更なるシナジー創出に取り組む



3Qまでの取り組み

当社より役員を派遣し、経営管理体制を強化。
グループとしての共通経営基盤の整備や構築はおおむね完了

- ・ SEOコンサルティングを中心に順調に推移
- ・ ニフティ不動産、ニフティ温泉等の当社既存サービスへテクニカルSEOを中心とするデジタルマーケティングコンサルティングを実行

3. 事業方針及び重点施策

中期成長に向けた事業領域別戦略



不動産テック領域

お部屋探しから
住まい全般の支援へ

- ・ お部屋探し支援の強化
- ・ 住まい全般の支援
- ・ 不動産事業者向け支援



ウェルネステック
領域

温浴からウェルネス全般へ
支援拡大

- ・ 温浴施設向けビジネスの深化
- ・ メーカー向けマーケティング支援
- ・ ウェルネス領域への進出



クロステック領域

グループ第3の事業の柱創出

- ・ 既存シーズの強化
- ・ インハウスによる新規領域への挑戦
- ・ 業務提携等による事業創出のスピード向上

ブランド新キャッチコピー『\ Because / ニフティ不動産』発表
交通広告、各種キャンペーン実施で繁忙期のユーザー獲得を目指す



- 「Because (なぜなら)」という一言で印象的に訴求し、
 - ・ 「いろんな不動産サイトの物件情報をまとめて1か所で見られるから」
 - ・ 「130以上のこだわり条件で一人ひとりに合った住まい探しができるから」
 - ・ 「使いやすいアプリがあるから」
- といったニフティ不動産ならではの強みを知っていただき、ニフティ不動産を選ぶ理由にしていただきたいという思いを込めております



ニフティ温泉で事前決済サービス「電子チケット」の提供開始



簡単キャッシュレスで
入館スムーズ!

今日から使える! 何度でも使える!

電子チケット

今ならおトクな
キャンペーン中!

power by ニフティ温泉

- ① 事前に買ってラクラク入館
- ② おトクな割引チケットがたくさん
- ③ キャッシュレスで決済できる

※クレジットカード払い、一部店舗ではPayPayがご利用いただけます。

■ 中期経営計画におけるウェルネステック領域の成長戦略のひとつである「温浴施設向けビジネスの深化」に沿ったDX支援の取り組みとしてサービスを開始

【導入メリット】

温浴施設：入館時のオペレーション業務の円滑化を支援し、負担軽減及び業務効率化に寄与

ユーザー：入館料支払い等にかかる時間の短縮や混雑回避等による利便性向上

① 掲載型

ユーザーの流入経路はニフティ温泉のみ

ターゲット：当社が集客するニフティ温泉ユーザー
★ニフティ温泉内の施設ページから購入

② ASP型

流入経路は各温浴施設や公式HP等

ターゲット：温浴施設来館者及びサイト訪問者
★温浴施設HPのチケット購入ページから、ニフティ温泉の事前決済システムを利用して購入

◆ ASP型でのサービス提供により、対象温浴施設の総来館者に対する当社関与率が増加し、より多くのユーザーにニフティ温泉をご利用いただくことが可能になる見込み →2025年3月期中に300施設の導入を目指す

デジタルマーケティング支援における商材の拡充による提供価値向上



- DFOとSEOコンサルティングのクロスセル推進によりデジタルマーケティング支援サービスの基盤を固め、成長の土台を築く
- 自社開発の商材のほか、アライアンス等による新たな商材を拡充することで提供価値を向上させ、ARPU向上を目指す

※ARPU（Average Revenue Per Use）：顧客1社あたりの平均売上を指す指標

株式会社Social Pentagonと資本業務提携契約を締結（1/31）

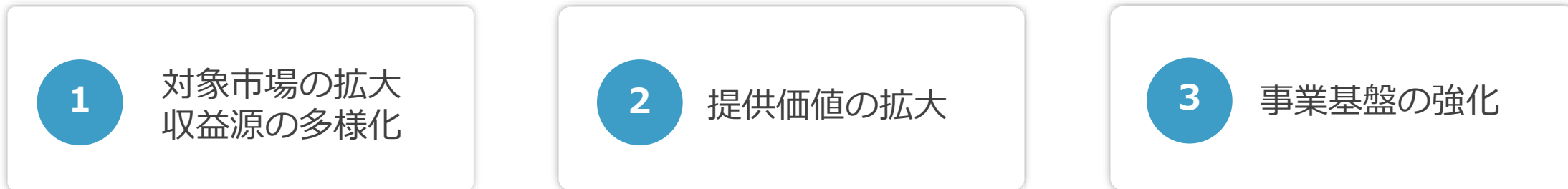
◆ **Social Pentagon DIGEST**（ソーシャルペンタゴンダイジェスト）
利用規約・プライバシーポリシーを読まないまま同意する「未読同意」という社会課題解決のため、分かりやすく要約して、短時間での理解を可能にするサービス。導入企業においてはユーザーのコンバージョン直前の離脱防止やCX向上が期待できる

※CX（Customer Experience）：カスタマー・エクスペリエンス、「顧客体験」の意

中期成長に向けたM&A戦略

- 既存事業の着実な成長を推進するとともに、周辺領域での事業強化・拡大に向けて、手段としてのM&Aやアライアンスの積極的な活用推進に注力
- 社内推進体制の整備や社外協業先の拡充による案件ソーシング強化を進める

【M&Aで目指すもの】



対象企業／事業

- ・ ウェルネス領域×テクノロジーによる新規事業創出
- ・ ライフスタイル領域×テクノロジーによる新規事業創出

- ・ 不動産売却やリフォーム、引越し等、不動産周辺領域にて事業展開する企業、WEBプロダクト
- ・ 温浴施設の業務改善支援につながるサービスを手掛ける企業、ツール、WEBプロダクト

- ・ 当社プロダクトとのシナジーや業態の親和性があり、強固な営業体制/開発人材を有する企業

4. 通期連結業績予想及び配当予想の修正について

通期連結業績予想の修正（上方修正）について

■ 事業環境を踏まえ、業績予想の上方修正を発表

(単位：百万円)	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する 当期純利益	EBITDA
前回発表予想 (A)	3,323	694	692	457	892
今回発表予想 (B)	3,504	810	813	537	1,014
増減率 (%)	+5.4	+16.7	+17.5	+17.4	+13.7
(ご参考) 前期実績 2023年3月期	3,007	571	570	339	747
YoY	+16.5	+41.9	+42.6	+58.3	+35.7

■ 配当予想の修正（増配）について

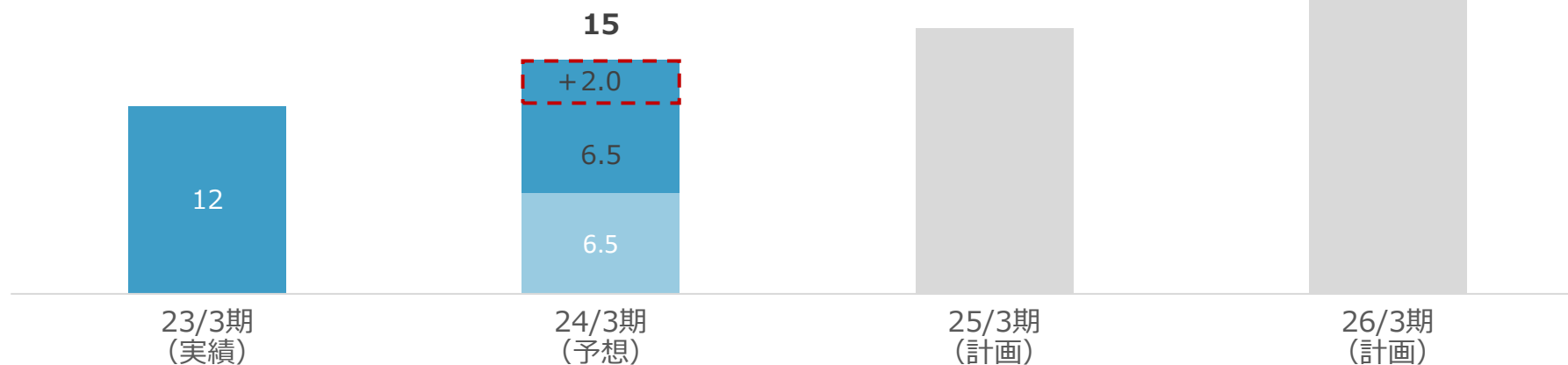
- 24/3期の通期業績予想上方修正を踏まえ、期末配当を2円増額し、年間配当額は15円に。引き続き、安定的・継続的な配当実施と資本効率の向上を目指す

期末配当 **8円50銭**（2円増額）

2024年3月期配当予想
1株当たり **15円**

1株当たり配当金の推移（円）

■ 中間 ■ 期末



利益成長も鑑み段階的に増額

■ 企業価値向上に向けたIR活動の実施

■ 四半期決算ごとの情報開示

毎四半期の決算開示の際には、説明資料/説明動画/書き起こしをセットで公開しています。

<https://niftylifestyle.co.jp/ir/presentations/>（資料と動画は決算公表日に開示）

当社の現状を知っていただくため、代表による分かりやすい説明を心がけています。

■ 個人投資家向け説明会への登壇

認知拡大、理解促進を目的に、個人投資家のみなさま向けの説明会に随時参加しています。

（リアル/WEB）

直近参加予定のセミナー

日本証券新聞社主催個人投資家向け説明会
日時：2024年3月5日（火）13時～（対面）

湘南投資勉強会
日時：2024年3月8日（金）20時～（LIVE）

■ IR note (<https://note.com/niftylifestyle/>) での発信

メディアプラットフォーム「IR noteマガジン」にも参画、積極的な情報発信を行っております。

5. appendix

2024年3月期 第3四半期：連結貸借対照表

(単位：百万円)

		24/3期 12月末	23/3期 期末	増減額
流動資産	合計	5,036	4,736	300
	現預金	4,495	4,206	288
	売掛金	512	504	8
	その他	29	26	3
固定資産	合計	723	563	159
	ソフトウェア	335	292	43
	のれん	207	92	115
	その他	179	178	0
資産	合計	5,760	5,300	459
負債	合計	743	547	195
純資産	合計	5,017	4,753	263
	資本金	1,261	1,259	1
	資本剰余金	1,177	1,175	1
	利益剰余金	2,565	2,313	252
	新株予約権	12	5	7
負債・純資産	合計	5,760	5,300	459

会社概要

- **会社名** ニフティライフスタイル株式会社
- **所在地** 東京都新宿区北新宿二丁目21番1号
新宿フロントタワー
- **代表者** 代表取締役社長 成田 隆志
- **設立日** 2018年2月23日
- **資本金** 12億6,103万円 ※2023年12月末時点
- **従業員数** 64名（7名） ※単体、2023年12月末時点
括弧内は臨時従業員（アルバイト）数
- **証券コード** 4262（東証グロース）
- **子会社** 株式会社Tryell、株式会社GiRAFFE & Co.

Purpose

思いやりとテクノロジーで、
一人ひとりの「幸せな暮らしの意思決定」を
支え続ける。

Our MISSION & VISION

私たちが実現したい世界、
それは
誰もが「暮らしの主人公」になる世界です。

その世界を実現する第一歩として、
私たちは「暮らしのこだわり」を届け、
毎日をよりよくすることにチャレンジします。

Mission (わたしたちが目指す姿)

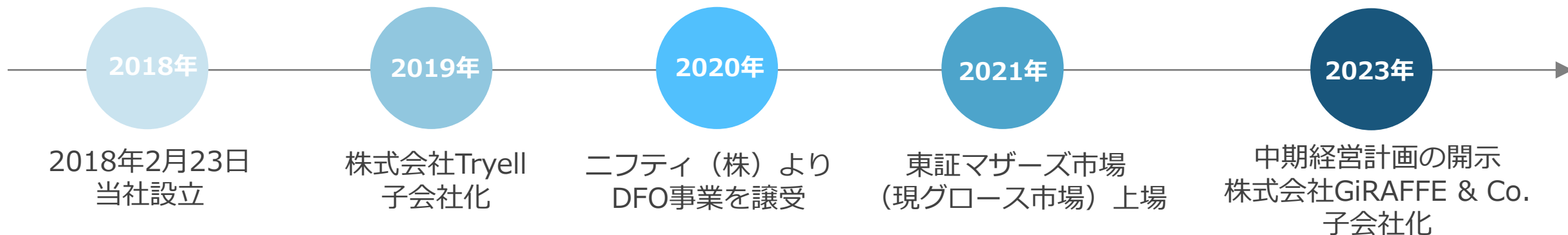
誰もが「暮らしの主人公」になる世界を
実現する。

Vision (マイルストーン)

「暮らしのこだわり」を届ける。

中期経営計画 (2024年3月期～2026年3月期)

当社の歩み



- 1986年
株式会社エヌ・アイ・エフ設立
(現富士通クラウドテクノロジーズ株式会社)
- 1987年
NIFTY-Serveサービス開始
- 1991年
社名をニフティ株式会社に改称
- 1999年
@niftyサービス開始
- 2000年
ニフティ不動産、ニフティ求人サービス開始

- 2003年
ニフティ温泉サービス開始
- 2008年
DFOサービス開始
- 2014年
オンライン内見サービス開始
- 2017年
ニフティ(株)、
富士通クラウドテクノロジーズ(株)とニフティ(株)に分社化
ニフティ(株)※現当社親会社はノジマグループ傘下へ

当社を取り巻く外部環境

ライフスタイルの多様化



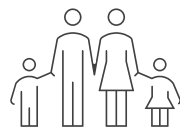
テレワークやフリーランス等、新しい働き方が定着しつつある中、地方移住への関心が高まる等、暮らし方・働き方・価値観が多様化

情報流通構造の変化



デジタルデバイスが進化。受け手のニーズに合ったツール（スマートフォンやタブレット等）やコンテンツ（SNSや動画等）が台頭

人口減少社会



少子高齢化の加速による労働力不足への懸念
健康志向の高まりでウェルネス領域への
注目集まる

DX化の加速



コロナ禍を契機に取り組みが加速。会議や電子契約等リモート環境整備のほか、ビッグデータやAIの活用、自動化領域の拡大も進む



膨大な情報量

いずれのサービスも提供開始から約20年と歴史があり、取引先との強固な信頼関係を構築しており、国内最大級の情報を束ねて掲載することが可能となっている

ニフティ不動産

掲載物件数1,400万件

※2023年12月末現在

ニフティ温泉

掲載施設数のべ16,000件

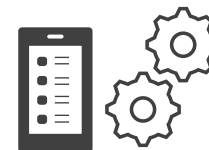
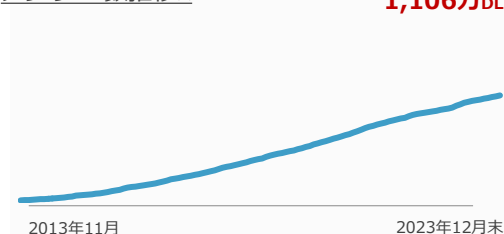
※2023年12月末現在



ユーザー集客力

ユーザー目線のアプリ開発に注力しており、各サービスのアプリDL数は堅調に推移。またWEBマーケティングの効果的な活用等もあり、成約確度の高いユーザーの獲得・送客につなげている

アプリDL数推移※



情報処理分野における 技術とノウハウ

膨大なデータを瞬時に加工できる情報処理を得意とする。重複物件の名寄せ処理の実現や、独自の検索システムによるデータの高速処理を実施



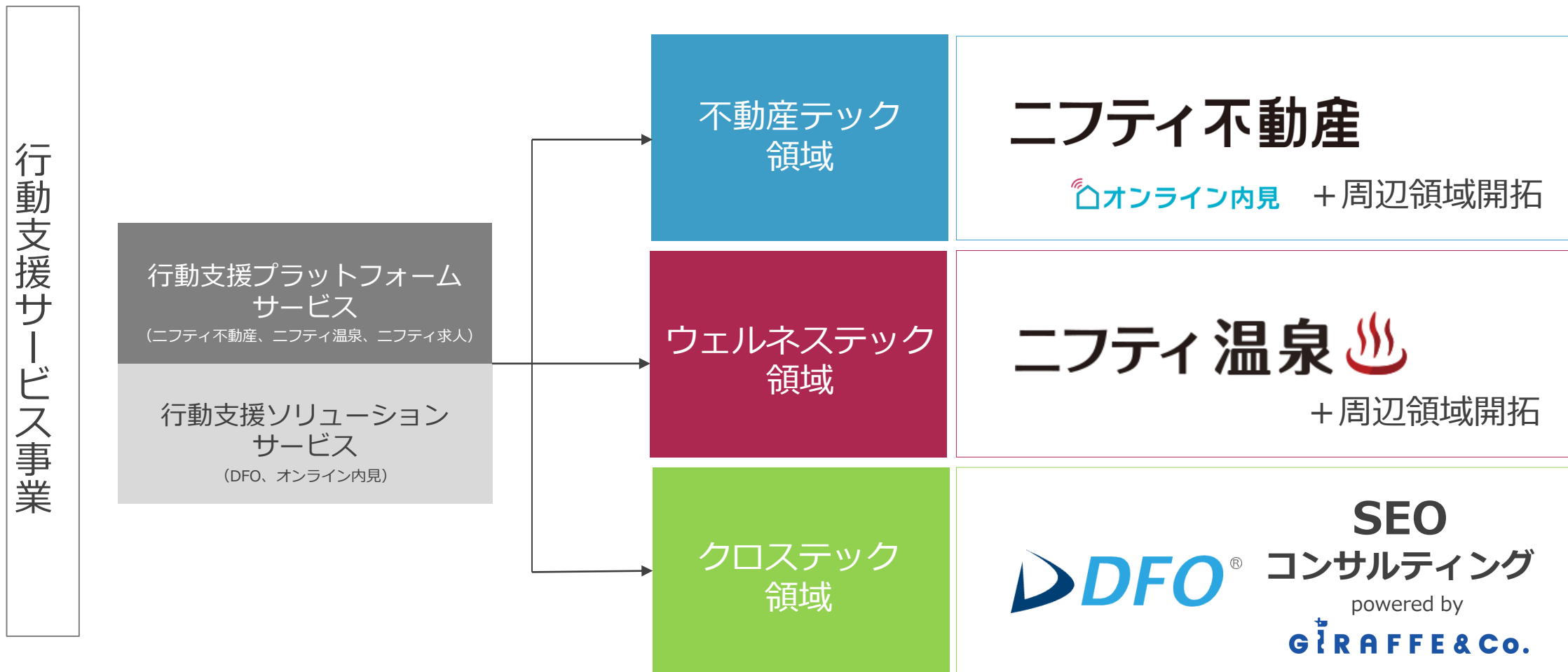
名寄せによる一覧性

130超のこだわり条件

事業ドメインをライフスタイルテック市場3領域へと再定義（2024年3月期～）

変更前

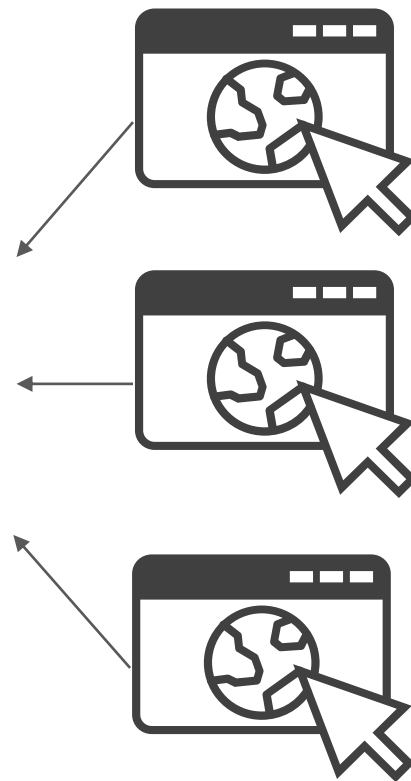
変更後（2024年3月期～）



ニフティ不動産

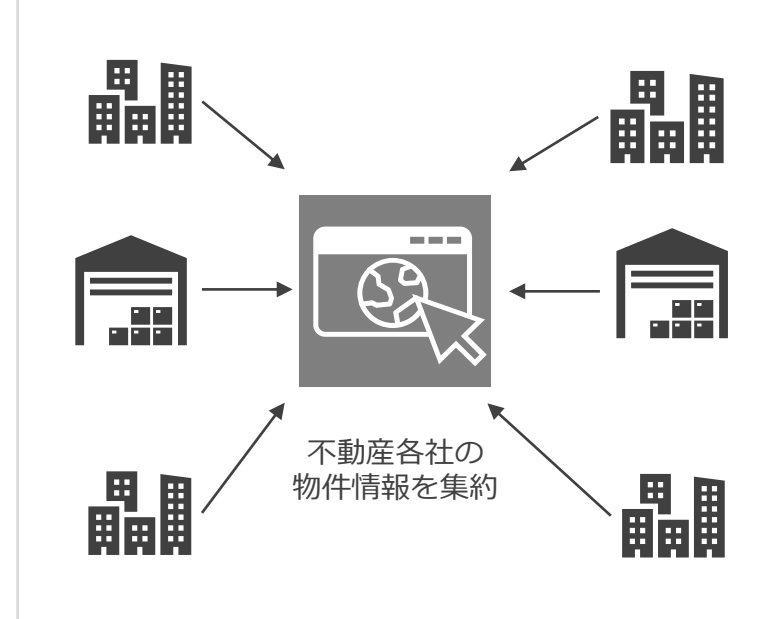


不動産ポータル



不動産ポータルとは...

不動産情報に特化した専門サイト



- 大手不動産ポータルサイトの物件情報をまとめて比較・検討できるお部屋探しサービス。
掲載物件数は1,400万件（2023年12月末時点）と国内最大級で、アプリを中心に展開

競争優位性

■ 世の中の膨大な情報を収集・最適化し「まとめて検索できる」プラットフォームとして提供

	不動産テック領域主力ビジネス 「ニフティ不動産」の競争優位性
情報量	ニフティ不動産の掲載物件1,400万件等※ 圧倒的な情報量を誇る ※2023年12月時点「ニフティ不動産」掲載物件数
比較性	大手ポータルサイトの掲載情報を横断的に一括 で比較できるため、効率の良い検討が可能
利便性	130項目以上に上るユーザーの詳細な「こだわり 条件」を設定でき、充実の物件情報等を比較 可能
独自性	名寄せ技術により集約した膨大な情報を見やす く一覧表示。また、ユーザーの検討状況に合わ せて独自ロジックによるレコメンドを実行

当社サービスを使うと…

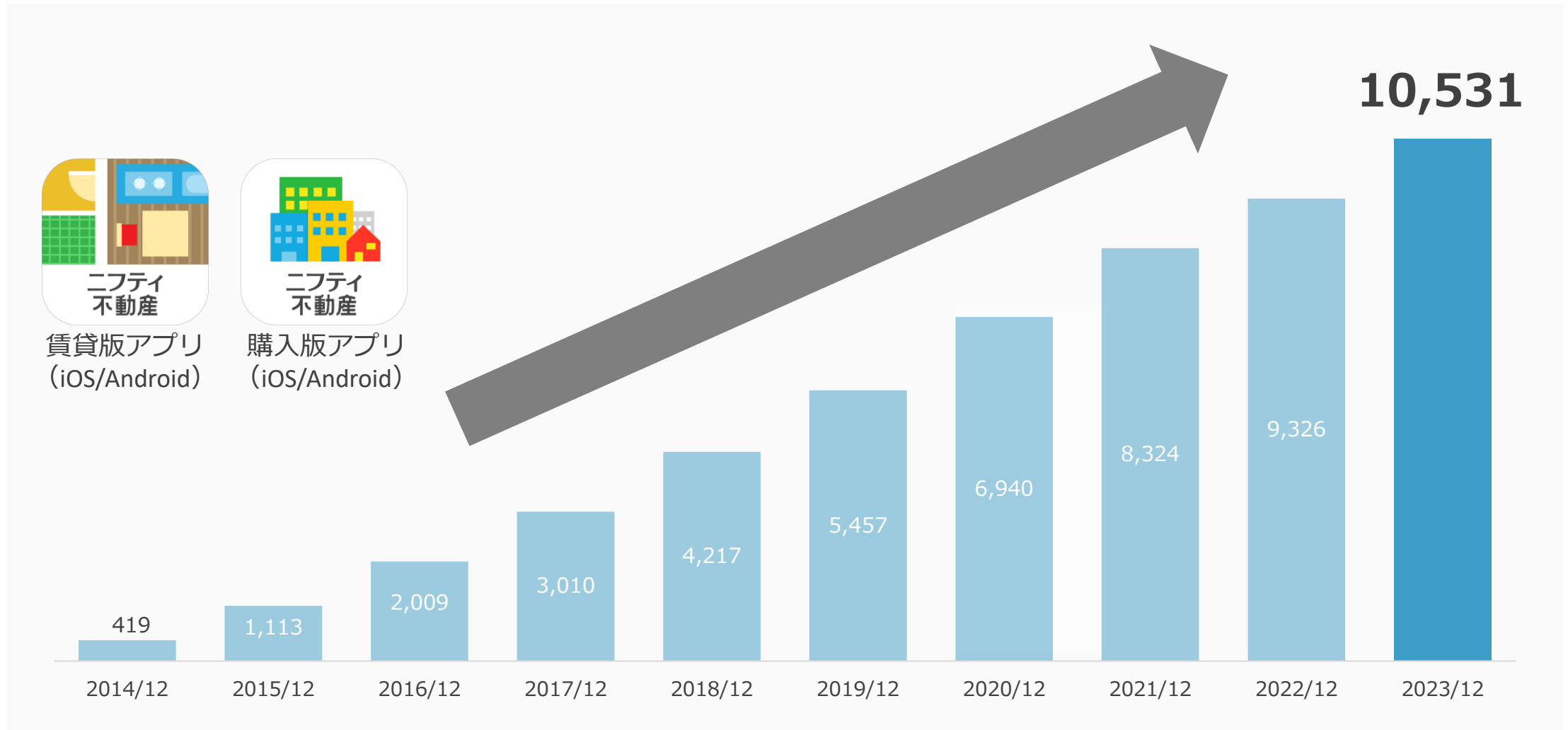


まとめて検索できて時短・便利

ニフティ不動産 アプリ累計ダウンロード数推移

■ 2023年6月に累計1,000万ダウンロードを突破

(単位：千DL)



※アプリダウンロード数：各年12月末時点の累計DL数、ニフティ不動産アプリシリーズ合計

ビジネスモデル：不動産テック領域

当社サービス



日本最大級の温浴施設総合情報検索プラットフォーム

ニフティ温泉

- 全国の日帰り温浴施設やスパなどに関する情報やお得なクーポン、口コミ等を掲載する独自メディア。各種ランキングや記事などのコンテンツ提供のほか、温浴施設と連携した広告プランの提案も実施

掲載温浴施設数

約**16,000**施設

※2023年12月末時点

月間ユーザー数

約**360**万ユーザー

※2022年度平均

会員数

全国約**75**万人

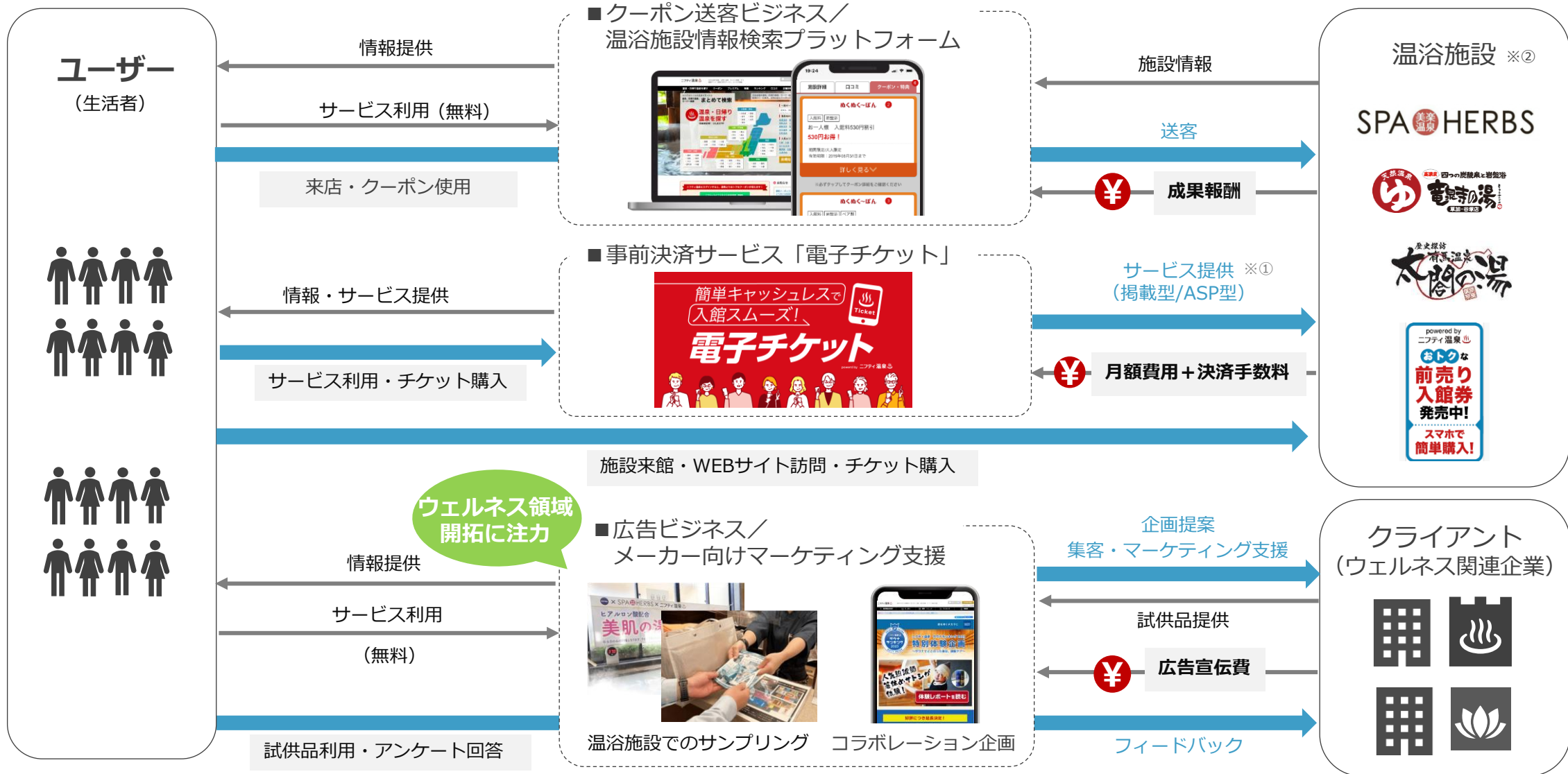
※2023年12月末時点



ビジネスモデル：ウェルネステック領域

当社サービス

ニフティ温泉



SaaS型 インターネット広告入稿支援 マーケティングツール



- インターネット広告出稿時に、商品データを最適な広告配信フォーマットへ自動変換する広告入稿支援ツール“DFO(Data Feed Optimization)”をSaaS型ビジネスとして提供。

導入実績※



※導入実績は一部抜粋（2023年12月末時点）

テクニカルSEOをはじめとするデジタルマーケティングコンサルティングサービス

SEOコンサルティング

powered by

GiRAFFE & Co.

■ 2023年9月に当社グループへ参画した株式会社GiRAFFE & Co.が展開

- ・ リニューアルSEO
WEBサイトリニューアル時のSEOトータルケアサービス
- ・ WEBグローース
SEO・解析・打ち手の実装・効果検証を一気通貫で提供する
「成果をあげること」に特化したサイト運用サービス

ジラフ社のサービスはこちらから

<https://giraffe-co.jp/service/>



テクニカルSEO とは



検索エンジン向けのSEOのこと。検索エンジンから正しい評価を受け、検索上位を獲得できるようにするため、サイト構築の際に技術的な部分を改修する手法

ビジネスモデル：クロステック領域（デジタルマーケティング支援）

当社サービス



■ SaaSツール販売



■ DFO運用コンサルティング



■ 広告運用サービス

データフィードのプロフェッショナルによる広告運用サービス。データフィードと広告運用の窓口のワンストップサービスを行うことで、効率良く広告効果の最大化を図ることが可能

SEOコンサルティング

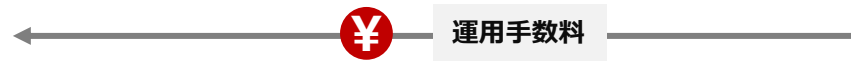
■ コンサルティングサービス

テクニカルSEOに関するコンサルティングに強みを有する株式会社GiRAFFE & Co.が手掛ける、テクニカルSEOをはじめとしたデジタルマーケティングコンサルティングサービス

ツール（SaaS型）、コンサルティングサービス提供



広告運用支援



コンサルティングサービス提供



クライアント

EC企業・広告代理店等



クライアント

EC企業・広告代理店等



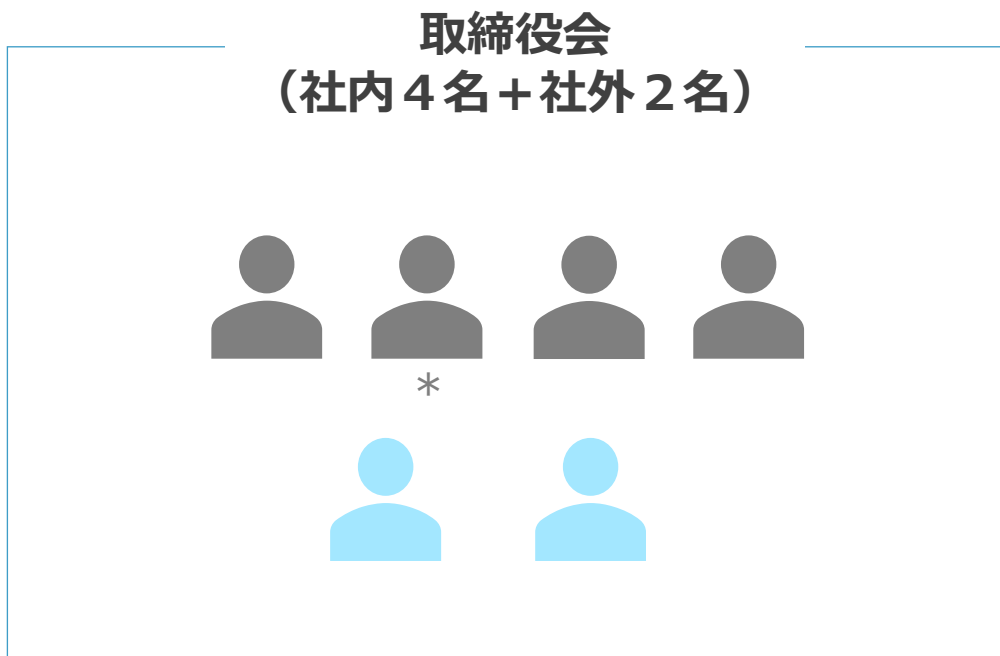
クライアント



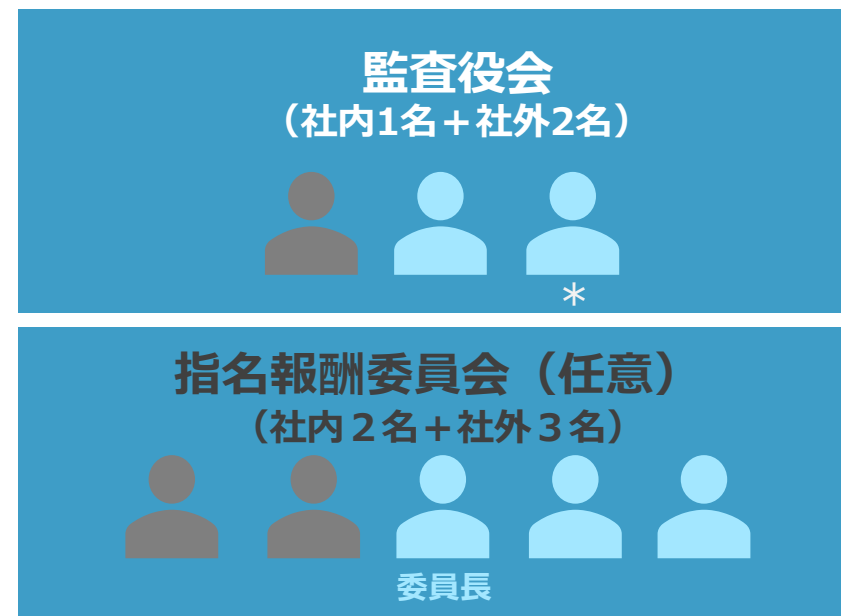
コーポレート・ガバナンス体制の強化

■ 2023年3月期より社外取締役を増員し、ガバナンス体制の強化を実現

- 独立社外取締役が取締役会の1/3以上を占める取締役会構成
- 独立社外役員が委員長及び過半数を占める指名報酬委員会(任意)
- ダイバーシティ推進を踏まえた女性役員比率

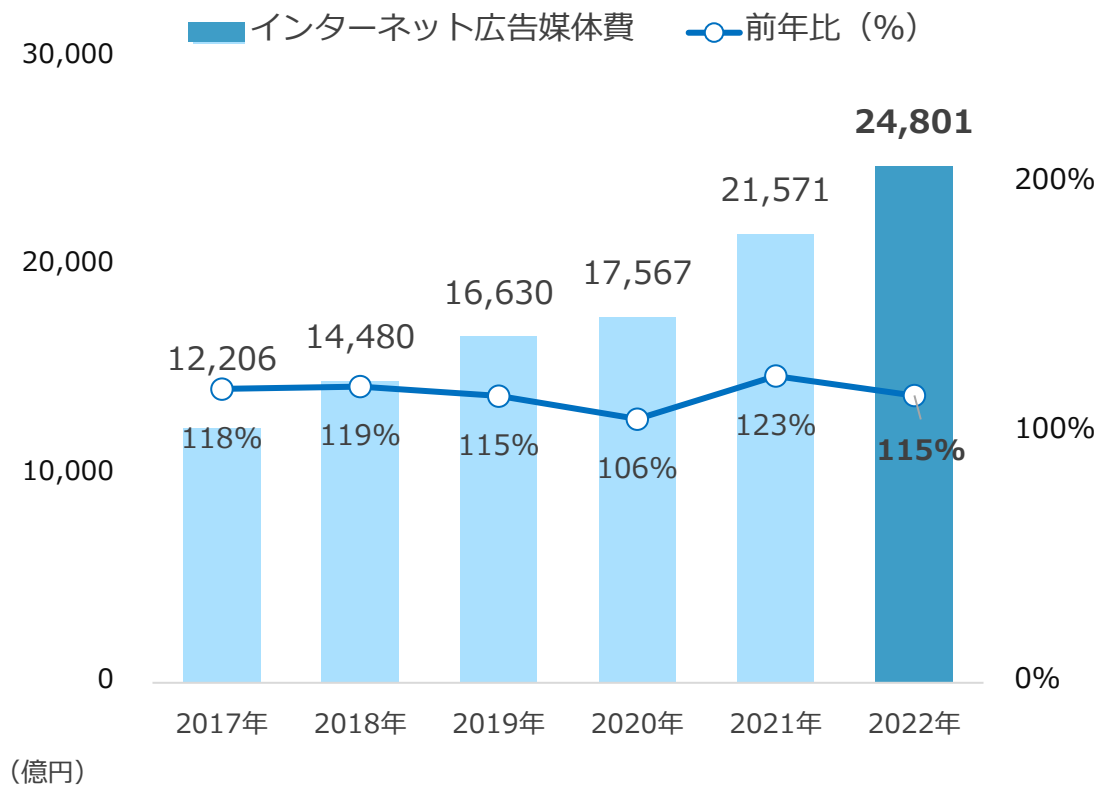


■ = 独立社外役員 * = 女性役員



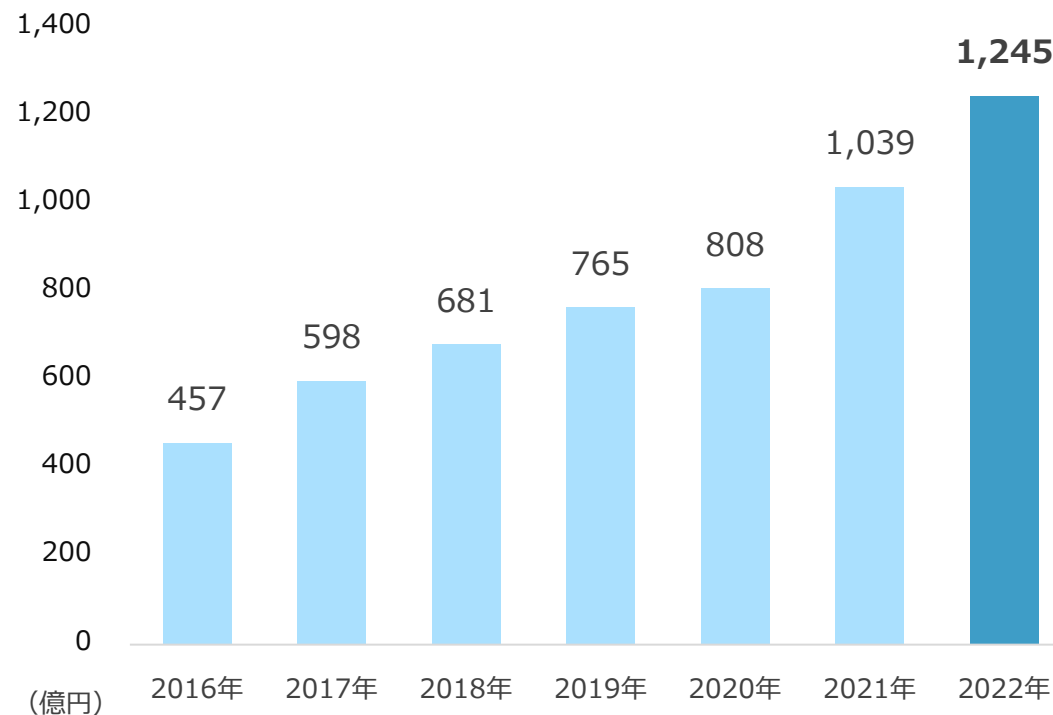
■ インターネット広告市場の拡大に伴い、不動産関連インターネット広告費も、2ケタ成長見込み

インターネット広告媒体費



※出典：(株)電通「2022年日本の広告費」インターネット広告媒体費総額の推移

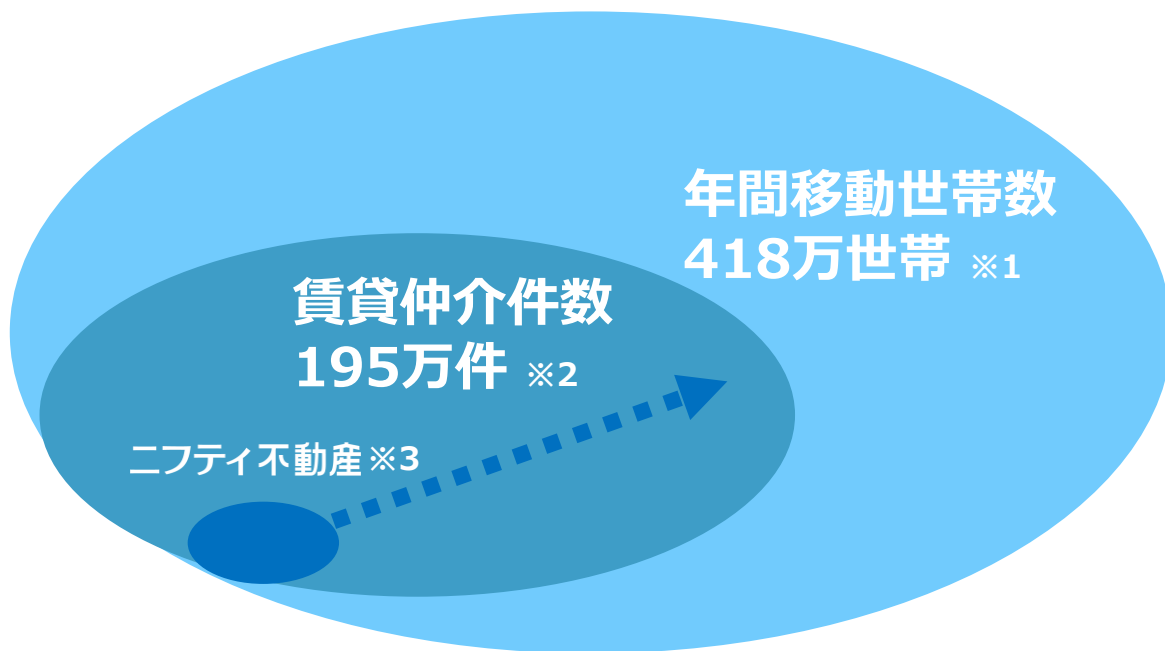
不動産・住宅設備 インターネット広告費（推定）



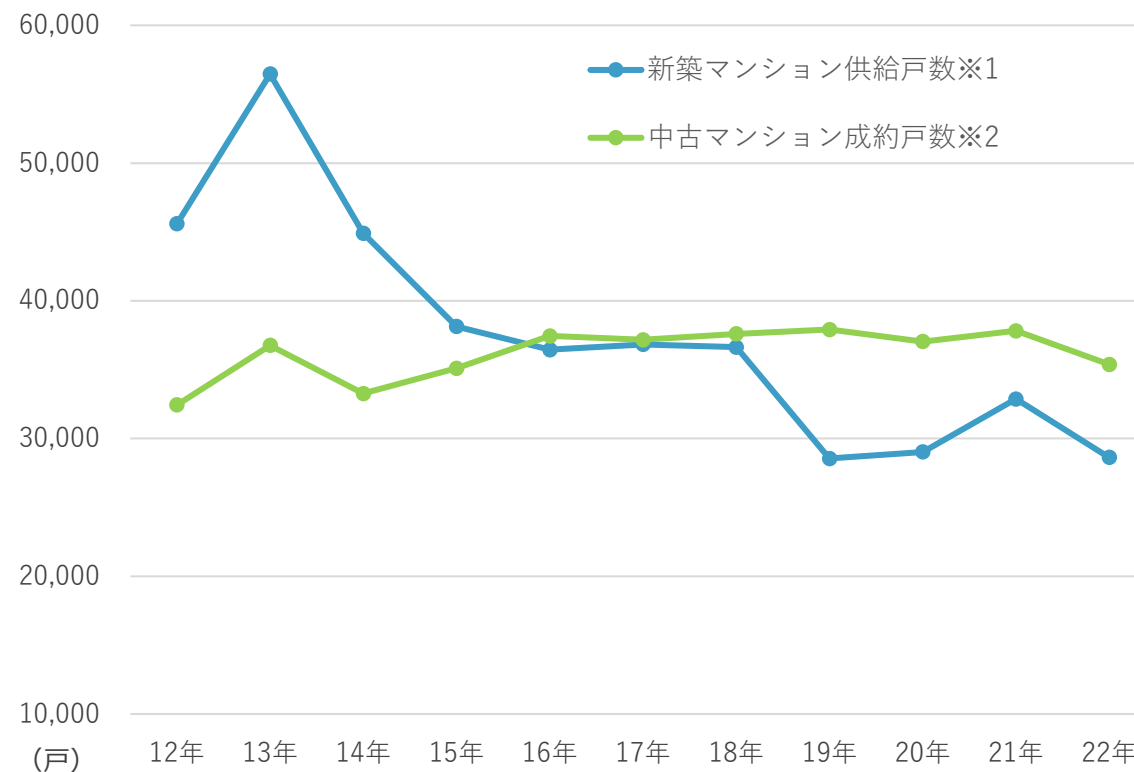
※(株)電通「2022年日本の広告費」をベースに当社試算

- 賃貸市場における移動世帯数及び仲介件数は、年間数百万件の規模にてニーズ安定
- 売買市場における中古マンションの成約戸数は、新築戸数の供給減も受けて堅調推移

賃貸市場（仲介件数）



売買市場（首都圏新築・中古マンション流通件数）

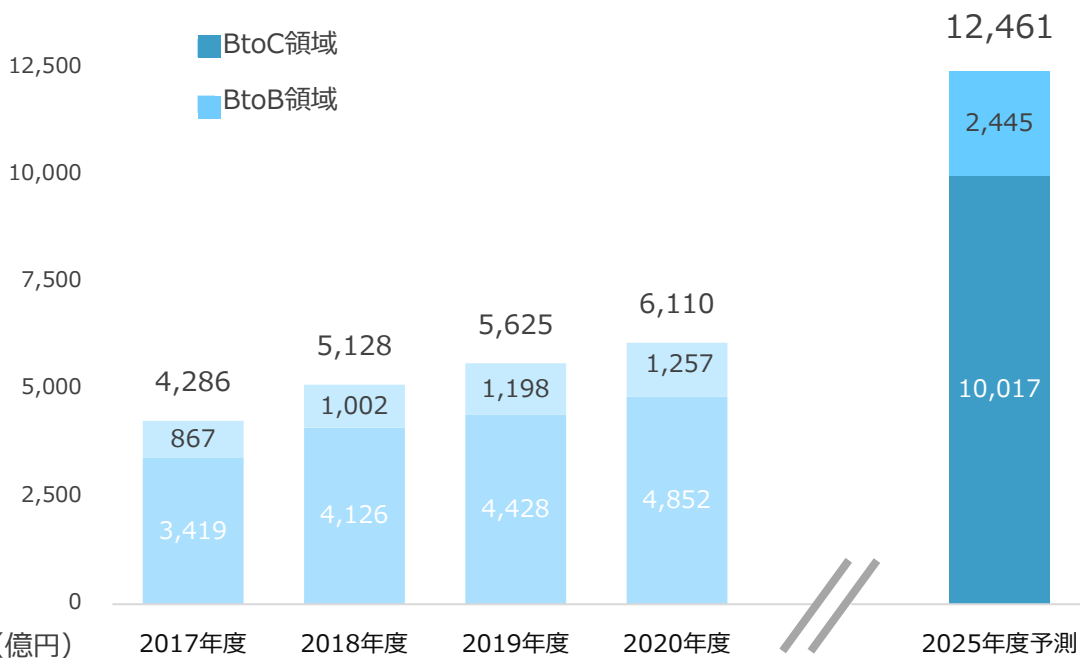


※1 野村総合研究所「2040年の住宅市場と課題」のデータを元に当社試算
 ※2 出典：矢野経済研究所 個人向け不動産仲介市場に関する調査（2019年）2019年8月20日発表
 2020年予測値、個人向け居住用賃貸物件の仲介件数ベース
 ※3 ニフティ不動産からの送客数実績より当社試算

※1 出典：株式会社不動産経済研究所 首都圏 新築分譲マンション市場動向
 ※2 出典：公益財団法人東日本不動産流通機構 首都圏不動産流通市場の動向

- 不動産テック市場については、2025年度にて1兆円規模まで拡大予測
- 宅地建物取引業法の改正により、不動産取引書面の電子化等のDXが促進

不動産テック市場



※出典：矢野経済研究所 不動産テック市場に関する調査を実施（2021年）2021年8月17日発表
 BtoC領域として ①物件探し等のメディア ②マッチングサービス ③設計・施工サービス ④住宅ローン ⑤クラウドファンディング（不動産型）⑥物件利用（シェアリング）仲介を、BtoB領域として ⑦マッチングサービス ⑧不動産情報提供サービス ⑨不動産仲介・管理業務支援／価格査定系 ⑩VR（仮想現実）／AR（拡張現実）技術を活用した支援サービス ⑪IoT（クラウド型監視カメラ／画像解析／スマートロック）を対象として、事業者売上高ベースで算出

宅地建物取引業法の改正

2022年5月18日 宅地建物取引業法の改正

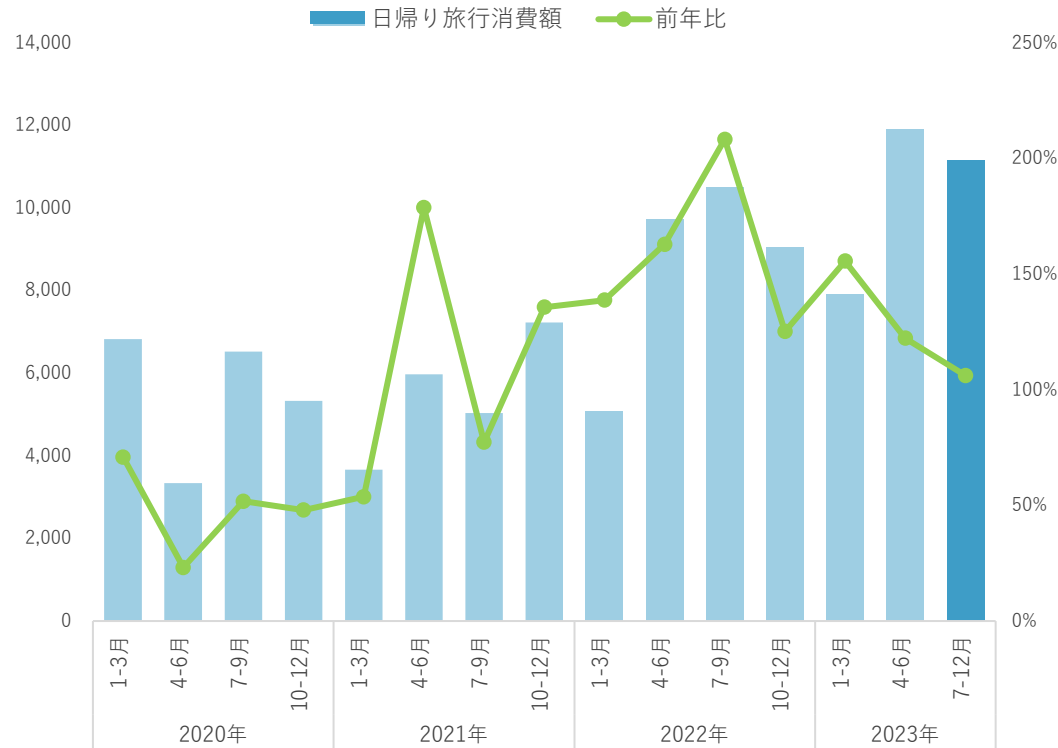


市場環境（4）日帰り旅行関連 動向

- 国内の日帰り旅行の消費動向は実施の状況はコロナ禍以前の状況に戻りつつある。
この先1年以内の国内旅行意向調査では、4分の3が「行きたい」と回答

日帰り旅行消費動向

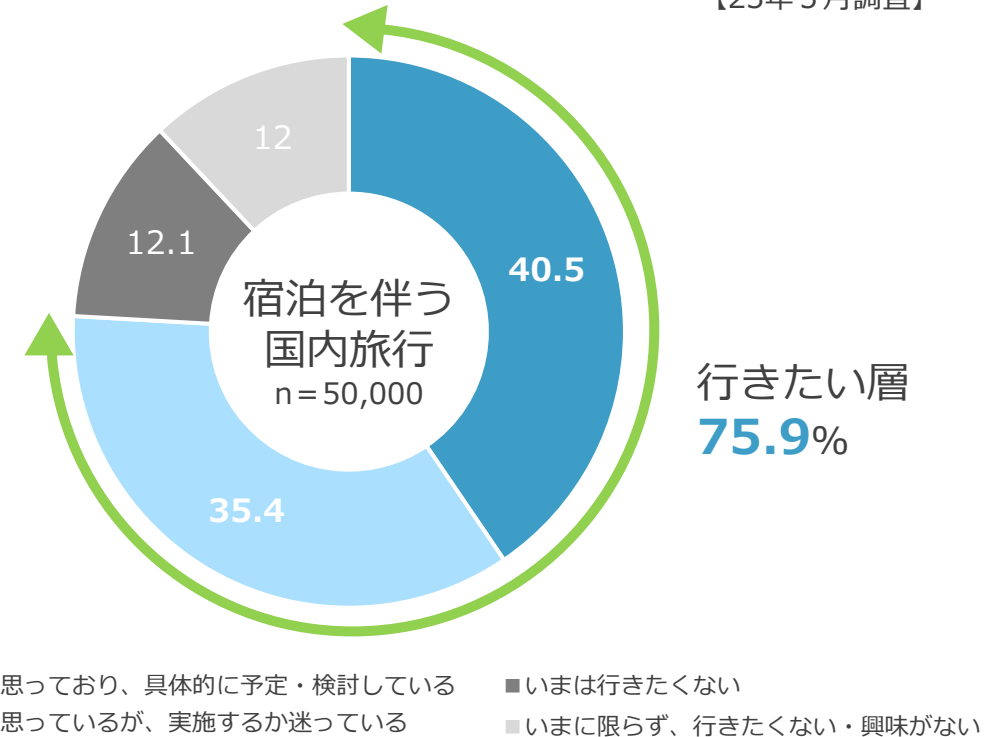
(単位：億円)



※出典：国土交通省 観光庁 日帰り旅行消費動向 2023年7-12月期（速報）

この先1年以内の国内旅行意向

Q. この先1年以内に観光・レクリエーション旅行に行きたいと思いますか？
【23年5月調査】

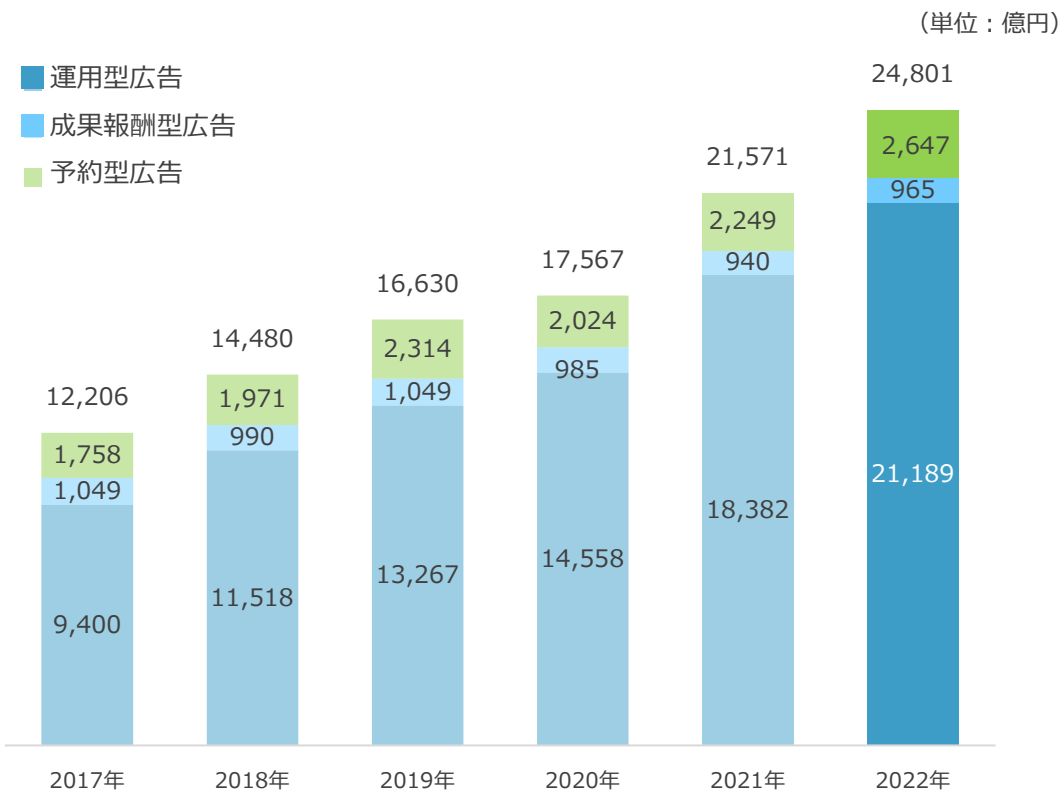


※出典：公益財団法人日本交通公社 新型コロナウイルス感染症影響下の日本人旅行者の動向（その23）

市場環境（5）運用型広告、EC関連動向

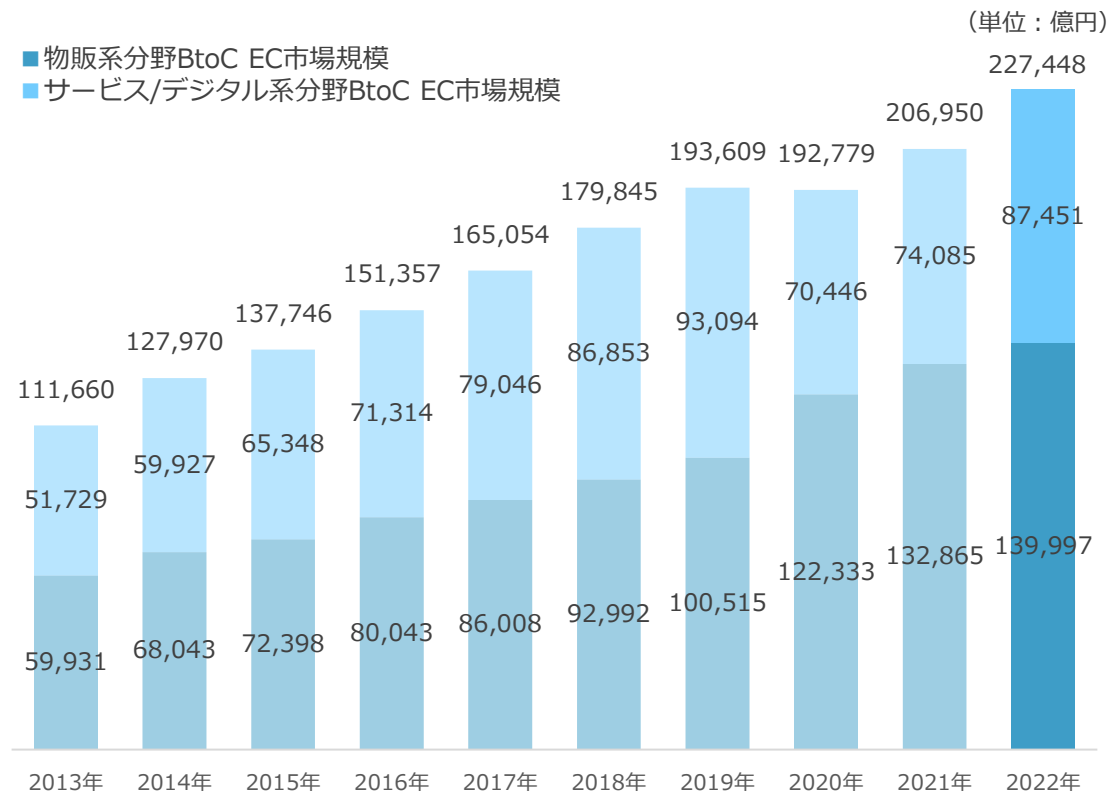
- インターネット広告媒体費の取引手法別構成比は、運用型広告を中心に2ケタ成長継続
- 電子商取引市場（EC市場）の物販分野は、コロナ下での需要も追い風に拡大加速

インターネット広告媒体費 取引手法別構成



※出典：(株)電通「日本の広告費」インターネット広告媒体費 取引手法別構成比

電子商取引市場（EC市場）



※出典：経済産業省「令和4年度 電子商取引に関する市場調査 報告書」国内電子商取引市場規模 (BtoC)

用語集

ASO(App Store Optimization)

アプリストアにおいて、自社アプリの表示率を向上させることにより、アプリダウンロード数や利用ユーザー数を拡大する集客施策のこと

ARPU(Average Revenue Per Use)

顧客1社あたりの平均売上を指す指標のこと

CRM(Customer Relationship Management)

顧客との関係を管理しながら、その関係を長期的に深めていく手法や施策のこと

CX (Customer Experience)

カスタマー・エクスペリエンス、「顧客体験」の意

DFO(Data Feed Optimization)

ECサイトなど多商材のWEBサイトで、WEB広告用の商品データを広告媒体ごとに最適化するための手法や取り組みのこと

DX(Digital Transformation)

デジタルテクノロジーにより企業の収益構造の転換や新たな事業創造等を図る取り組みのこと

LTV(Life Time Value)

顧客生涯価値の意。ある顧客が自社の利用を開始してから終了するまでの期間に、自社がその顧客からどれだけの利益を得ることができるのかを表す指標

MAU(Monthly Active Users)

WEBサイトやアプリ等において、月あたり1回以上の利用や活動があったユーザー数のこと

SEO(Search Engine Optimization)

検索エンジンの検索結果において、自社サイトの表示順位を向上させることにより、サイト利用ユーザー数を拡大する集客施策のこと

SaaS(Software as a Service)

提供者側のサーバーで稼働するソフトウェアをインターネット等を経由して、ユーザーが必要な機能のみを選択して利用できるサービスのこと

UI(User Interface)

アプリケーションソフトウェアをユーザーが操作する方法のこと

UX(User Experience)

サービス等の利用を通じてユーザーが得る体験のこと

■ 本資料の取扱いについて

- 本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。
- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれていますが、これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。そのため、将来の結果や業績を保証するものではありません。
- 本資料の記述に記載された結果に影響を与える要因には、国内外の経済情勢や、当社の関連する業界動向などが含まれますが、これらに限られるものではありません。
- 本資料において当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性、適切性等については何ら検証しておらず、またこれを保証するものではありません。



ニフティライフスタイル